

## 伊藤超短波株式会社

社員が相談しやすい雰囲気を  
みんなで創り出していく

物理療法というアプローチで、人々の健康に奉仕。  
さまざまな疾患に悩む患者や高齢者、さらにはアスリートや  
パフォーマンス・アーティストに至るまで、  
多くの人のコンディショニングを支え続け、大きな信頼を得ている。  
また、家庭用の治療器や美容器などにおいても支持を集め、  
海外でも活躍し、世界100カ国以上へ業務用機器の輸出を行っている。

## 主な権利

2017年：特許 第6168883号  
2018年：特許 第6378407号  
2019年：特許 第6530595号  
2019年：特許 第6552805号  
2019年：特許 第6600481号

## 会社概要

所在地：本社／埼玉県川口市栄町 3-1-8  
本店／東京都文京区白山 1-23-15  
電話：048-254-1011  
URL：http://www.itolator.co.jp  
業種：医療機器（治療器・美容器など）の設計開発・製造・販売  
設立：1916年（大正5年） 資本金：9,950万円



代表取締役社長：倉橋 司さん（中）  
マーケティング・技術研究本部  
知財部 部長：若原 史郎さん（右）  
知財部：亀野 俊明さん（左）

「利他の心」を大切にしながら  
トップアスリートにも貢献

創業100年以上の歴史を持つ会社であり、電気や温熱、超音波などの物理的なエネルギーを用いて治療を行う、物理療法のパイオニアである。欧米では医療行為の一つとして定着している物理療法だが、日本においてこの行為を普及させるには、たいへんな努力の継続が必要だ。

しかし同社は「菩薩行」という「利他の心」を大切に、社会への貢献を重視する姿勢により、確かな信頼を築いてきた。医療機関との関係づくりはもちろん、家庭用機器の分野でも、一般ユーザーが安心して使える効果的な製品を提供。さらに1999年から、アスリートの治療やコンディショニングをサポートする「スポーツプロジェクト」に取り組み、今では柔道、野球、レスリング、サッカー、陸上など、多くの選手やチーム、各競技団体の活躍を支えている。ケガのリスク軽減にも、また万一の場合にできるだけ早い回復をめざすためにも、同社が果たして

いる役割は大きく、世界で活躍している  
トップアスリートたちからの信頼も厚い。

知財の体制を整えることで  
企業の社会的責任を果たす

そんな同社の知財戦略について、倉橋社長に尋ねた。「これまでは、認可を取得する部門の中で知財関係も処理していましたが、実はさまざまな問題が発生していましたが、逆はこちら側の見落としに気づいてカタログを作り直したこともあります。そこで、こうしたトラブルをなんとか防げないかと考えていました。世の中の環境が変化するにつれて、企業に求められる社会的責任はますます大きくなっていきます。ですから知財に関しても、しっかりと専任の担当者を置いて、取り組み方を一から見直そうと考えたのです」

そうした必要性を考えながら、2015年の中途採用によって、それまで大企業で知財を担当していた若原氏を知財部の部

長として迎え入れることができた。これと同時に法務関係の専門的な人材も獲得し、知財と契約がしっかりできる社内体制を整備した。

ニッチトップ育成支援では  
具体的なテーマを掘り下げた

こうして体制が整い始めた2015年の秋頃から、知財センターとの関係もスタートした。3年間のニッチトップ育成支援について、若原部長はこう語る。「多くは当社が困っていた具体的なテーマについて、OJT的なやり方でサポートしてもらいました。また、特許の取得については私の経験もあって大きな心配はなかったのですが、商標や意匠などに関することは丁寧に教えてもらうことができました。社内の職務発明規程についても、当時の大きな法改正に対応したものに作り直し、再度しっかり整えることができました」

倉橋社長はこう続ける。「私たちみたいな中小企業が、知財部のような新しい部門を立ち上げる際に、社内にはノウハウ



専門分野で蓄積された確かなデータに基づき、超音波機器を美容分野にも応用。全国のエステティックサロンや美容医療クリニックにも導入されている。



低周波と干渉波の組合せ理学療法機器。簡単操作で多彩な治療を実現したフラッグシップモデル。



エンドユーザーを対象とした健康セミナーなどのイベントも開催し、多くの人々の健康やQOL (quality of life) 向上に奉仕している。



家庭用医療機器。低周波と超短波の組み合わせで、こりや痛みにもダブルアプローチする。

を持っていませんから、どういう形にしたら良いかわからない部分も多いですよ。そうした面でも、知財センターからアドバイスを受けたメリットは大きかったと感じます」

知財に関する間違っ  
た都市伝説を払拭するために

若原部長から社員に向けて、知財に関する正しい知識の提供・啓蒙も行われるようになった。「今までは知財に関する間違っただけ都市伝説みたいなものもありました。例えば、一般名称は商標にならないから、自由に使っていいという考え方。特許に関しては、公知になっているものは使っていいから、他社が商品化しているものも使っていい（笑）。そうした驚きの間違いも、社内のやり取りの中で話題になりました。それぞれの社員が正しい知識を身につけることが大切だと感じ、マンツーマンで草の根的に知財について話す取り組みも行いました。ですから、今ではほぼ全員に知財への意識

が行き渡っていると思います」

倉橋社長は、開発者の立場を思いながら、こう付け加えた。「開発者からすると、考えたり相談したりするのは手間がかかるんです。でも、その面倒くさいところを超えるというのが大切。そうした意味でも若原部長は、自分からいろんな会議に参加して社員とコミュニケーションを取り、相談しやすい環境を丁寧に整えてくれたと感じます」

中小企業の底上げを行う  
支援がなされる意味は大きい

知財センターについて、知財部の亀野氏は、「都の施策として、知財センターも含めて、中小企業の底上げを行う支援があることを知った意味合いは大きいです。

知財センターが主催する無料のセミナーにも参加していますが、とても役立つ内容です」と語る。また、広報宣伝部の紀氏と谷口氏は「特にスポーツに関しては権利関係が複雑ですから、そうした話を聞けるのは助かります。製品のネーミングを考慮しながら、ブランドを整理できたのも良かったと思います」と語った。

「知財センターに出会ってから、安心度がこれまでとは全然違います。この3～4年は、知財に関して目を見張るような進化を遂げているのではないのでしょうか。他社とのアライアンスも安心して受けられるようになりました」と倉橋社長。ニッチトップ育成支援期間中には、特許6件、意匠2件、商標17件を権利化する成果も得られた。強化された知財体制から、さらに多くの人々を支え続けていく。

知財  
センター  
から

## 職務発明規程も時代に合わせた見直しが必要

ニッチトップ育成支援期間中には、多くの特許、意匠、商標を出願して権利化しました。バラエティに富んだ製品を開発し販売しているため、それぞれの分野で対応すべき事項も多く、丁寧にアドバイスしました。職務発明規程についても、時代に合わせた内容のものを整備し運用を開始できたのは良かったと思います。 担当：秋葉原 村石アドバイザー